

機器交換リフォーム専門店起ち上げセミナー

講座	セミナー内容
第1講座	プロパンガス会社がいまリフォーム事業に取り組むべき理由と最新の成功事例 【講座のポイント】 LPガス業界を取り巻く環境と、新たな収益事業としてリフォーム事業が将来性のある戦略であることを、最新の成功事例と共に伝えたいです。 株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部 Reformビジネスグループ 1DayReformチーム 榊原 稔記
第2講座 特別ゲスト講座	年商8000万円の小さなガス会社が、4年で売上高4倍の3億円を達成した成長の軌跡と取り組み事例 【講座のポイント】 年商8,000万円だった株式会社イナセが、機器交換専門店を立ち上げ、4年で売上を4倍の3億円に成長させた軌跡と取り組み事例をお伝えいたします。 株式会社イナセ 代表取締役 川田 賢興 氏 大学卒業後に家業のプロパンガス会社(株式会社伊奈石油)と設備工事会社で仕事をしながら、給湯設備や住設機器の販売・設置、配管工事などを経験し、2013年に株式会社伊奈石油の代表に就任。ガス設備や住設機器を中心としたエンドユーザー向けリフォーム事業を、「自社施工」にこだわって本格的に展開。2017年には、社名を株式会社伊奈石油から株式会社イナセに社名変更し、エンドユーザー向けの販促に更に注力し、取り組み4年で売上をそれまでの4倍の3億円に成長させる。
第3講座	プロパンガス会社がリフォーム事業を成功させるための実践ノウハウを大公開! 【講座のポイント】 ゲスト企業の成功要因を分析し、チラシやWebの集客、商品設計など、皆様が実践するための具体的な手法を一つひとつご紹介いたします。 株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部 Reformビジネスグループ 1DayReformチーム 林 秀紀
第4講座	本日のまとめ 【講座のポイント】 今後勝ち残る会社になるために、地方のプロパンガス会社が“いま取り組まなければいけない事”を、全国の成功事例をもとにお伝えいたします。 株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部 Reformビジネスグループ マネージャー 齋藤 勇人

開催日時	2025年 4月18日(金)	開催方法	オンライン開催
	2025年 4月19日(土)		
	2025年 4月21日(月)		
	2025年 4月22日(火)		
14:30~17:30 (ログイン開始:開始時刻30分前~)		お申込み期日	銀行振込み : 開催日6日前まで クレジットカード: 開催日4日前まで ※祝日や連休により変動する場合もございます。

受講料 一般価格 税抜 20,000円 (税込 **22,000円**)/一名様 会員価格 税抜 16,000円 (税込 **17,600円**)/一名様
●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

お申込み方法

	【QRコードからのお申込み】 右記QRコードからお申込みください。
	【PCからのお申込み】 https://www.funaisoken.co.jp/seminar/126171 船井総研ホームページ (https://www.funaisoken.co.jp) に右上検索窓に「126171」をご入力し検索ください。

船井総研セミナー事務局 E-mail seminar271@funaisoken.co.jp TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)
※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。



当てはまる方はすぐにお申込みを!

- ☑ ガス顧客の減少や高齢化により、売上が下がり続けている
- ☑ ガス業界の先細り・先行きが不安な方
- ☑ 業績が上がっているプロパンガス会社の取り組みが知りたい方

オンライン開催
2025年 4月18日(金)・19日(土)
2025年 4月21日(月)・22日(火)
14:30~17:30 (ログイン開始:開始時刻30分前~)

ガス会社向け 特別オンラインセミナー

ガス外売上拡大 新規事業参入セミナー

成功事例

機器交換【給湯器 トイレ エコキュート等】専門店を起ち上げて
1~2年で売上アップに成功した事例が続出!!

ガス売上が毎年減少する中でも

ガス外
売上

+2.2億円突破!

新規事業を
起ち上げて本当に
良かったです!



株式会社イナセ
代表取締役
川田 賢興 氏

埼玉県燃料小売業
ガス事業売上
5,700万円 (2023年度)

機器交換リフォーム専門店起ち上げセミナー

主催



サステナブルな成長を推進する。

Funai Soken

株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

お問い合わせNo.S126171



当社ホームページからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ[\[www.funaisoken.co.jp\]](https://www.funaisoken.co.jp) 右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。→ 126171

WEB×チラシで 月60件集客する成功事例

30万円の販促コストで20件の反響を
獲得した高反響チラシの作り方

広告費25万円で20件の機器交換案件を
集客し続けるホームページの作り方&運用術

既存顧客1,000件から毎月20件以上の
機器交換依頼を獲得するリピート創出の極意

粗利率40%～を生み出す 商品設計と販売手法

給湯器・コンロに専門特化して
粗利率40%で受注しているガス会社の
商品設計方法を徹底解説

平均粗利率を25%→37%に
引き上げた商品仕入&工事段取りの
改善ポイント

スピード対応が高粗利商品販売のカギ!
成功企業が活用している
即時見積もり&即決促進ツールを大公開

既存人員で開始した 成功企業の運営手法

ガスの検針担当でも無理なく売れる
営業未経験スタッフのための
即戦力化ツールの内容

既存業務との兼任体制でも、
1人あたり月15件～の機器交換案件を
安定的に回す業務オペレーション

ガス工事初心者でも即現場に出られる
現場調査ツールとその使い方!

初期投資

約700万円

1店舗売上高

取り組み初月から
1,000万円

平均粗利率

35%

ガス会社だからこそできる
新規事業

徹底解説

こんな方に見ていただきたい
セミナーです!

- ✓ ガス業界の先行きが不安な方
- ✓ ガス顧客の減少に悩んでいる方
- ✓ ガス事業と雇用の存続に危機感を感じている方
- ✓ ガス会社にとって適切な新規事業を探している方
- ✓ ガス事業以外に新たな収益事業をつくりたい方
- ✓ 全国各地の「業績が上がっているプロパンガス会社」の取り組みが知りたい方

機器交換専門店を立ち上げて
わずか1～2年で
売上をアップした事例が続出!

プロパンガス販売

関西プロパン瓦斯株式会社(三重県)



人口6万人の小商圏で立ち上げ

わずか2年で年商+1億円

プロパンガス販売

西部燃料株式会社(福井県)



競合が多い商圏でも

参入2年で年商+6,000万円

プロパンガス販売

有限会社岡庭設備燃料(岐阜県)



町のガス屋の後継者の挑戦

1年半で年商+1億円達成!

プロパンガス販売

株式会社イナセ(埼玉県)



参入後1年で、地域1番店クラスに。

売上3倍、年商+2.5億円

プロパンガス販売

株式会社みずの(京都府)



業態転換からV字回復を実現。

参入後1年で売上170%成長、年商+5,000万円

プロパンガス販売

ニイミ産業株式会社(愛知県) ※店舗は三重



人口わずか4.5万人の小商圏でも

参入2年で年商+6,000万円突破

プロパンガス販売

株式会社くさか(京都府)



人口7万人の小さな町で

取り組み2年で年商+1.7億円

プロパンガス販売

株式会社カナメ(群馬県)



新規参入から急成長!

わずか2年半でリフォーム年商1.3億円を突破

プロパンガス販売

日高ガス株式会社(埼玉県)



リフォーム店舗出店から1年で

年商+4,000万円を達成!

プロパンガス販売

株式会社コジマガス(愛知県)



リフォーム参入1年で

+6,000万円を達成!

プロパンガス販売

亀岡ガス販売株式会社(愛媛県)



立ち上げから3ヶ月でも集客急増!

月30件、600万円の見積依頼

プロパンガス販売

平本商事株式会社(東京都)



既存社員2名で立ち上げに成功!

1年目で年商+5,000万円